

Construction Machinery

Government
Publications

CAI
IST 1
-1991
C77

3 1761 11764994 7



Industry, Science and
Technology Canada

Industrie, Sciences et
Technologie Canada

I
N
D
U
S
T
R
Y

P
R
O
F
I
L
E

Business Service Centres / International Trade Centres

Industry, Science and Technology Canada (ISTC) and External Affairs and International Trade Canada (EAITC) have established information centres in regional offices across the country to provide clients with a gateway into the complete range of ISTC and EAITC services, information products, programs and expertise in industry and trade matters. For additional information, contact one of the offices listed below:

Newfoundland

Atlantic Place
Suite 504, 215 Water Street
P.O. Box 8950
ST. JOHN'S, Newfoundland
A1B 3R9
Tel.: (709) 772-ISTC
Fax: (709) 772-5093

Prince Edward Island

Confederation Court Mall
National Bank Tower
Suite 400, 134 Kent Street
P.O. Box 1115
CHARLOTTETOWN
Prince Edward Island
C1A 7M8
Tel.: (902) 566-7400
Fax: (902) 566-7450

Nova Scotia

Central Guaranty Trust Tower
5th Floor, 1801 Hollis Street
P.O. Box 940, Station M
HALIFAX, Nova Scotia
B3J 2V9
Tel.: (902) 426-ISTC
Fax: (902) 426-2624

New Brunswick

Assumption Place
12th Floor, 770 Main Street
P.O. Box 1210
MONCTON, New Brunswick
E1C 8P9
Tel.: (506) 857-ISTC
Fax: (506) 851-2384

Quebec

Suite 3800
800 Tour de la Place Victoria
P.O. Box 247
MONTREAL, Quebec
H4Z 1E8
Tel.: (514) 283-8185
1-800-361-5367
Fax: (514) 283-3302

Ontario

Dominion Public Building
4th Floor, 1 Front Street West
TORONTO, Ontario
M5J 1A4
Tel.: (416) 973-ISTC
Fax: (416) 973-8714

Manitoba

Newport Centre
8th Floor, 330 Portage Avenue
P.O. Box 981
WINNIPEG, Manitoba
R3C 2V2
Tel.: (204) 983-ISTC
Fax: (204) 983-2187

Saskatchewan

S.J. Cohen Building
Suite 401, 119 - 4th Avenue South
SASKATOON, Saskatchewan
S7K 5X2
Tel.: (306) 975-4400
Fax: (306) 975-5334

Alberta

Canada Place
Suite 540, 9700 Jasper Avenue
EDMONTON, Alberta
T5J 4C3
Tel.: (403) 495-ISTC
Fax: (403) 495-4507

Suite 1100, 510 - 5th Street S.W.
CALGARY, Alberta
T2P 3S2
Tel.: (403) 292-4575
Fax: (403) 292-4578

British Columbia

Scotia Tower
Suite 900, 650 West Georgia Street
P.O. Box 11610
VANCOUVER, British Columbia
V6B 5H8
Tel.: (604) 666-0266
Fax: (604) 666-0277

Yukon

Suite 210, 300 Main Street
WHITEHORSE, Yukon
Y1A 2B5
Tel.: (403) 667-3921
Fax: (403) 668-5003

Northwest Territories

Precambrian Building
10th Floor
P.O. Bag 6100
YELLOWKNIFE
Northwest Territories
X1A 2R3
Tel.: (403) 920-8568
Fax: (403) 873-6228

ISTC Headquarters

C.D. Howe Building
1st Floor, East Tower
235 Queen Street
OTTAWA, Ontario
K1A 0H5
Tel.: (613) 952-ISTC
Fax: (613) 957-7942

EAITC Headquarters

InfoExport
Lester B. Pearson Building
125 Sussex Drive
OTTAWA, Ontario
K1A 0G2
Tel.: (613) 993-6435
1-800-267-8376
Fax: (613) 996-9709

Publication Inquiries

For individual copies of ISTC or EAITC publications, contact your nearest Business Service Centre or International Trade Centre. For more than one copy, please contact:

For Industry Profiles:

Communications Branch
Industry, Science and Technology
Canada
Room 704D, 235 Queen Street
OTTAWA, Ontario
K1A 0H5
Tel.: (613) 954-4500
Fax: (613) 954-4499

For other ISTC publications:

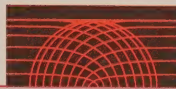
Communications Branch
Industry, Science and Technology
Canada
Room 216E, 235 Queen Street
OTTAWA, Ontario
K1A 0H5
Tel.: (613) 954-5716
Fax: (613) 952-9620

For EAITC publications:

InfoExport
Lester B. Pearson Building
125 Sussex Drive
OTTAWA, Ontario
K1A 0G2
Tel.: (613) 993-6435
1-800-267-8376
Fax: (613) 996-9709

Canada

CAI
ISTC
- 1991
C77



I N D U S T R Y P R O F I L E

1990-1991

CONSTRUCTION MACHINERY

FOREWORD

In a rapidly changing global trade environment, the international competitiveness of Canadian industry is the key to growth and prosperity. Promoting improved performance by Canadian firms in the global marketplace is a central element of the mandates of Industry, Science and Technology Canada and International Trade Canada. This Industry Profile is one of a series of papers in which Industry, Science and Technology Canada assesses, in a summary form, the current competitiveness of Canada's industrial sectors, taking into account technological, human resource and other critical factors. Industry, Science and Technology Canada and International Trade Canada assess the most recent changes in access to markets, including the implications of the Canada-U.S. Free Trade Agreement. Industry participants were consulted in the preparation of the profiles.

Ensuring that Canada remains prosperous over the next decade and into the next century is a challenge that affects us all. These profiles are intended to be informative and to serve as a basis for discussion of industrial prospects, strategic directions and the need for new approaches. This 1990-1991 series represents an updating and revision of the series published in 1988-1989. The Government will continue to update the series on a regular basis.

Michael H. Wilson
Minister of Industry, Science and Technology
and Minister for International Trade

Introduction

Several firms making construction machinery in Canada also make similar equipment for other industries. The category assigned by Statistics Canada to a piece of equipment therefore frequently depends on how it is used rather than on its physical characteristics. Statistics Canada groups data on machinery and equipment under SIC 3192.¹ Five profiles have been prepared from this SIC category:

- *Construction Machinery*
- *Forestry Equipment*
- *Materials Handling Equipment*
- *Mining Equipment*
- *Oil and Gas Field Equipment*

In preparing these industry profiles, the Statistics Canada data have been sorted by Industry, Science and Technology

Canada (ISTC) according to the industry in which the machinery or equipment is used or the service is performed. Care has been taken to avoid double-counting in the disaggregation of these statistics.

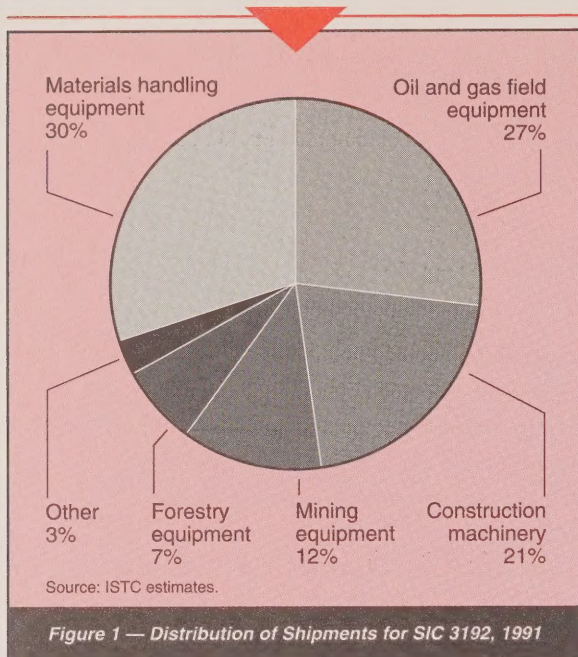
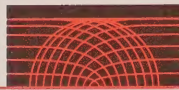
The value of shipments for the industries in SIC 3192 in 1991 was estimated by Statistics Canada to be \$2 841 million. Figure 1 shows the share of that total allocated to the particular industries. ISTC estimates that construction machinery was the third largest, representing 21 percent of total shipments.

Structure and Performance

Structure

The Canadian construction machinery industry comprises firms that produce large, wheeled vehicles and parts used in such diverse operations as excavating, road building and

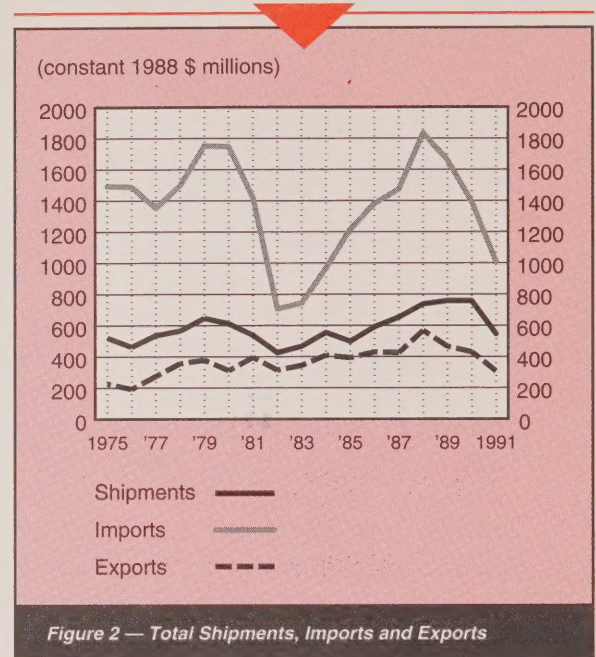
¹See *Standard Industrial Classification, 1980*, Statistics Canada Catalogue No. 12-501 (SIC 3192, construction and mining machinery and materials handling equipment industry).



heavy hauling. These firms tend to specialize in one of four groups of products. The largest subsector, accounting for 90 percent of Canadian production, produces earth-moving machinery, including excavators, loaders, bulldozers and graders. The other three subsectors produce asphalt machinery (5 percent of industry production), including pavers and road repair equipment; concrete machinery (3 percent of industry production), such as mixers, block-making machines and concrete production plants; and other on-road equipment (2 percent of industry production), such as road rollers. Trucks, such as cement trucks, are covered in the profile on *Specialty Vehicles* and are not included in the data for this profile.

Both light- and heavy-duty models are made in the four subsectors. Producers of light-duty machinery generally serve the residential housing market, while heavy-duty equipment manufacturers depend on commercial construction, including government-financed infrastructures such as roads and sewers. A few manufacturers also produce some logging equipment, using much the same production process as that used for their construction machinery.

In 1988, there were approximately 110 establishments that manufactured construction machinery in Canada, with total direct employment estimated at 6 500 people. (On 12 July 1991, Caterpillar of Canada closed its Brampton plant, which had 380 employees. In September 1992, VME Equipment of Canada announced that it will be closing its St. Thomas, Ontario, plant in June 1993.) In 1990, the value of industry shipments is estimated to have totalled \$798.3 million in current dollars,

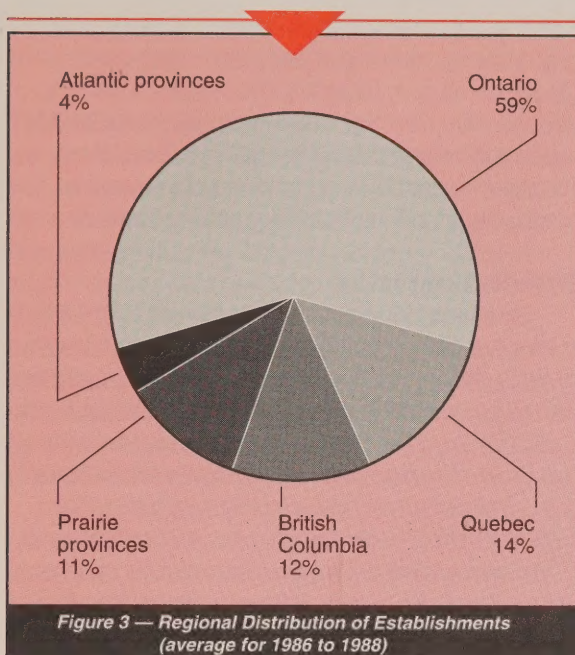
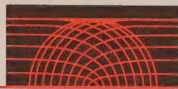


while exports reached \$453.3 million and imports were \$1 469.1 million (see Figure 2 for constant 1988 dollar values). Under the influence of the recent recession, 1991 shipments are estimated to have fallen to \$586.3 million, exports to \$328.7 million and imports to \$1 083.1 million. In constant 1988 dollar terms, as opposed to current dollars, 1990 shipments were flat while 1991 shipments fell by almost 28 percent from 1990 levels to \$545.6 million.

The industry is concentrated in terms of both ownership and location. The 10 largest firms account for up to 75 percent of total shipments. On a regional basis, the industry is centred in Ontario, where 59 percent of the establishments are located; Quebec accounts for 14 percent; British Columbia, 12 percent; the Prairie provinces, 11 percent; and the Atlantic provinces, 4 percent (Figure 3).

There is an important distinction in how firms in the industry do business. About 90 establishments focus on supplying the Canadian market. These firms tend to be small to medium-sized, having 8 to 60 employees, and usually serve a well-defined geographic area within Canada. This segment of the industry includes foreign-owned plants that have not carried out product rationalization as well as Canadian-owned equipment and parts producers that supply domestic market demands, rarely pursuing export market opportunities. They compete by providing service and parts.

Another 20 establishments, accounting for approximately 90 percent of total shipments, produce mainly for the export market and, through specialization, have succeeded



by exploiting well-defined market segments for such equipment as road graders, asphalt pavers and skid steer loaders. One-half of these export-oriented firms are foreign-owned, including three Canadian subsidiaries of large multinational enterprises (MNEs). In 1991, 67 percent of Canadian exports went to the United States. Canada is succeeding in maintaining its market share in the highly competitive U.S. market despite the inroads being made by Japanese manufacturers of construction equipment such as Komatsu, which manufactures crawler tractors and road graders. This company alone increased its share of the U.S. market from a very low level to 8 percent between 1980 and 1988. In 1990, Canadian-made construction machinery held a 5 percent share of the U.S. market.

Canadian manufacturers of front-end wheel loaders are eligible for benefits under the Front End Wheel Loader Remission Order. This duty remission program was introduced in 1980 to encourage manufacturers to produce certain models of front-end loaders at their Canadian plants for both domestic consumption and export. As long as certain production and Canadian-content levels are maintained, manufacturers can import the remainder of their loader lines duty-free. Since 1 January 1993, the Canada-U.S. Free Trade Agreement (FTA) has provided for duty-free access between Canada and the United States of all front-end loaders manufactured in North America and has eliminated the use of remission orders.

Imports of complete machines into Canada make up over 90 percent of the Canadian market. They consist largely

of hydraulic excavators, front-end loaders and loader-backhoes. About 30 percent of the parts for construction machinery, including those for machinery manufactured in Canada, are imported. While 72 percent of imports came from the United States in 1991, primarily from firms with a manufacturing presence in Canada, equipment from the European Community (EC) and Japan has been making significant inroads into the Canadian market since the mid-1980s.

Performance

Canadian construction machinery producers maintained their domestic market share at 15 to 20 percent during the 1970s, largely because of the growing popularity of versatile, rubber-tired, earth-moving machinery, an area of Canadian strength. In addition, federal government rebates on duties assessed on parts helped maintain Canadian production of front-end wheel loaders through the lowest periods of the 1981–1982 recession. With the exception of a decline in 1985, value shipped by the industry in real terms (measured in constant 1988 dollars) rose with business cycle activity from \$426.0 million in 1982 to \$758.4 million in 1989. Industry value shipped flattened in 1990 and fell to \$545.6 million in 1991. From 1983 to 1988, the domestic market share fell from 14 percent to about 8 percent. Activity in 1988 under the Front End Wheel Loader Remission Order accounted for approximately 34 percent of total Canadian shipments, 39 percent of total exports and 8 percent of imports. By 1991, the domestic market share recovered to 19 percent. This recovery in domestic market share from 1988 to 1991 resulted from a more rapid decline in both exports (46 percent) and imports (45 percent) than in shipments by construction equipment manufacturers (26 percent).

While the 1981–1982 recession did not result in massive closures of operations in Canada, it did affect the way the industry conducted business. Since 1982, fierce price competition has prevailed in the industry, as producers have tried to maintain market share. Prices for construction machinery were cut, both through deep discounts made by the manufacturers and through high trade-in allowances offered by the dealers. Moreover, instead of maintaining large, expensive inventories, as in prerecessionary times, suppliers and dealers reduced inventory levels and took other measures to adapt to a more competitive marketplace.

A handful of single-product firms, including rationalized subsidiaries of MNEs, have continued to increase their share of the Canadian industry's output. Exports as a percentage of shipments increased from less than 28 percent in 1973 to about 74 percent in 1983 and then decreased to 56 percent in 1991. Stemming from the recent recession in the United States and elsewhere, total export sales fell sharply from



\$453.3 million in 1990 to \$328.7 million in 1991. Canada's strength remains in the production of rubber-tired, earth-moving, construction machines, with six of the ten largest firms in Canada specializing in this type of machinery.

A very competitive market, together with the increasing number of companies having offshore suppliers, has rationalized the global production of narrow product lines. Since 1982, producers in the EC and Japan have increased their sales to Canada; in 1991, they accounted for about 12 percent each of total Canadian imports of construction machinery.

The drop in the U.S. share of the Canadian market, however, partly reflects the trend of U.S. firms to manufacture their equipment overseas through joint ventures (John Deere with Hitachi in Japan) or in their own subsidiaries in other countries (Caterpillar in the United Kingdom).

Producers in southern Ontario in 1988 were beginning to notice a growing shortage of certain types of skilled labour, such as welders. However, labour shortages generally have not been a major problem and the recent downturn in the automotive sector has eliminated this concern, as skilled labour is now available.

Strengths and Weaknesses

Structural Factors

The major competitive factors that affect the construction machinery industry include reliability, price and international market access as well as the availability of parts, materials and labour.

Increasingly, construction machinery is chosen for its reliability, because high-quality machinery is critical for the timely completion of large projects. High reliability is judged in terms of how little time is lost to downtime needed for repair and maintenance.

A second important competitive factor in the construction machinery market is price. Export-oriented companies are able to compete in the North American market because of specialization. By establishing a product niche or by rationalizing production, they are able to produce their goods in sufficient volumes to keep their costs in line with those of their competitors and thus remain internationally competitive.

Firms oriented solely to the Canadian market have been constrained by their inability to achieve economies of scale. Research and development (R&D), marketing and financing are often all arranged by the parent firm, constituting a constraint to the activities carried out by the Canadian industry.

Another factor limiting the value of construction equipment manufactured in Canada is that certain essential and expensive components, such as engines, drive trains and some axles,

are not available from Canadian sources. All manufacturers, large and small, must import these components, which can account for up to 50 percent of the value of a machine. However, many other high-quality and competitively priced components and materials are available from Canadian sources. These include steel, hydraulic cylinders, counterweights, booms, buckets and most fabricated metal components.

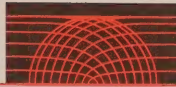
Trade-Related Factors

The current Canadian General Preferential Tariff (GPT) assessed on construction machinery from newly industrialized countries (NICs) is 2.5 percent, while that on similar products from nations having Most Favoured Nation (MFN) status with Canada is 9.2 percent. The latter level is higher than tariffs on comparable Canadian machinery entering the United States (2.5 to 3 percent), the EC (6.5 percent) or Japan (3 to 5 percent). Under the FTA, which was implemented on 1 January 1989, Canadian tariffs on construction machinery from the United States (1.8 percent in 1992) were eliminated in five annual, equal steps ending 1 January 1993.

Certain non-tariff barriers (NTBs) also affect trade in construction machinery. In the United States, preferential buying legislation serves as an NTB in public sector purchases. In addition, the product certifications necessary to enter the European market have been difficult to obtain for new products, and Japanese product safety codes are elaborate and involve long processing times. The threshold above which government purchases in Canada and the United States are currently open to foreign competition under the General Agreement on Tariffs and Trade (GATT) Code on Government Procurement was lowered for Canadian and U.S. suppliers from US\$171 000 to the Canadian equivalent of US\$25 000.

Two Canadian government programs affect the industry: the Machinery Program and the Front End Wheel Loader Remission Order. Under the provisions of the Machinery Program, duty is levied on imported equipment similar to equipment manufactured in Canada. Where machines are not available from Canadian sources, duty is remitted to the importer. This program will be altered for Canada-U.S. trade as tariffs are removed under the FTA and perhaps under the North American Free Trade Agreement (NAFTA) discussed under "Evolving Environment." Duty remissions will continue to apply to imports from third countries.

The Front End Wheel Loader Remission Order has enabled several manufacturers of front-end loaders to rationalize production with their U.S. parents. All loader manufacturers using it were able to ship some or all of their machines duty-free. This order facilitated rationalization prior to the FTA. The outcome of this measure has been a significant improvement in competitiveness. However, as noted earlier,



the elimination of tariffs under the FTA as of 1 January 1993 removed the need for the remission order.

Technological Factors

Production technology has been evolving steadily with the increasing use of computers in the design, production and co-ordination of plant functions. Several programs have been introduced by Canadian companies: computer-aided design and computer-aided manufacturing (CAD/CAM) equipment; improved materials handling within the plants; cell manufacturing technology, which centralizes similar operations, parts and assemblies; and computer-integrated manufacturing (CIM), which keeps all functions of the company in constant communication for more precise production scheduling.

MNEs that have assigned product mandates to their Canadian operations have made commitments to significant investments in world-class production technologies so that these Canadian facilities can stay competitive. Canadian manufacturers have also made an effort to keep up with new product and process technologies and are expected to reap similar benefits. However, most companies oriented only to the Canadian market, including the branch-plant operations of MNEs that have not moved to product mandating, have been unable to make these large investments. Therefore, they are not in as strong a position as their larger counterparts. Firms focusing on the Canadian market have not, up to now, been able to achieve production runs of sufficient length to enable operating costs to be reduced. The opening up of the American market should enable Canadian firms to invest in capital equipment in order to reduce costs.

The pace of technological change has not been an important factor in the development of this industry's mature products. The changes in product technology have been influenced more by market developments, such as reductions in the size of products and the introduction of sophisticated electronic controls to improve operating comfort and safety.

Canadian-owned export-oriented companies normally undertake their own R&D in Canada. However, rationalized subsidiaries of U.S. multinationals having only a production mandate in Canada conduct only limited independent R&D here.

Evolving Environment

The recent recession has intensified price competition and efforts by all parts of the distribution network to reduce inventories and financing responsibility. While the overall impact on the industry will depend on the pace of the

recovery, demand for construction equipment worldwide is expected to remain at recession levels or to rise slightly over the next few years. Traditionally, gross profit margins on sales for North American construction machinery manufacturers have been in the range of 16 to 17 percent. However, during the early 1990s, they fell to as low as 4 percent.

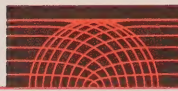
Japanese companies continue to hold a growing share of the market for certain types of earth-moving machinery, specifically mid-sized hydraulic excavators and front-end loaders and scrapers. Their competitive position is strengthened as a result of the economies of scale provided by their leading-edge production methods. In response to the pressure imposed by Japan's success and the continuing high cost of labour and of iron and steel in North America, U.S. multinational construction machinery manufacturers have had to establish cheaper, offshore production facilities in such newly industrialized countries as Brazil.

Several foreign-owned MNEs have established joint ventures with other large construction equipment manufacturers for part of their standard lines. There are several examples of this practice in excavator production. The establishment by Komatsu of Japan and Dresser Industries of the United States of joint manufacturing and marketing in the western hemisphere could make them the largest manufacturer of construction equipment in North America. Caterpillar has had a long-standing arrangement with Mitsubishi for the manufacture of excavators in Japan, and John Deere and Hitachi have made a similar arrangement for excavators and wheel loaders.

Canadian export-oriented firms in the industry expect to benefit from the FTA, especially companies with well-defined market segments and sales and distribution networks in the United States. The FTA and NAFTA may encourage overseas manufacturers to locate in Canada to serve the North American market in order to be within the North American tariff system.

Canada, Mexico and the United States completed the negotiation of the NAFTA on 12 August 1992. The Agreement, when ratified by each country, will come into force on 1 January 1994. The NAFTA will phase out tariffs on virtually all Canadian exports to Mexico over 10 years, with a small number being eliminated over 15 years. The NAFTA will also eliminate most Mexican import licensing requirements and open up major government procurement opportunities in Mexico. It will also streamline customs procedures, and make them more certain and less subject to unilateral interpretation. Further, it will liberalize Mexico's investment policies, thus providing opportunities for Canadian investors.

Additional clauses in the NAFTA will liberalize trade in a number of areas including land transportation and other service sectors. The NAFTA is the first trade agreement to



contain provisions for the protection of intellectual property rights. The NAFTA also clarifies North American content rules and obliges U.S. and Canadian energy regulators to avoid disruption of contractual arrangements. It improves the dispute settlement mechanisms contained in the FTA and reduces the scope for using standards as barriers to trade. The NAFTA extends Canada's duty drawback provisions for two years, beyond the elimination provided for in the FTA, to 1996 and then replaces duty drawback with a permanent duty refund system.

The elimination of Canadian duties on construction equipment could cause some adjustment problems for firms oriented solely to the domestic market. It will be important for these companies to shift their focus to a North American market by establishing sales, distribution and service networks in the United States. Firms with operations in both Canada and the United States as a result of the increasingly competitive world environment are reviewing the performance of all of their plants frequently, modifying product mandates, adjusting product mix and volume, and closing plants in some cases and expanding plants in other cases. Thus, cost competitiveness through modernization will mean the difference between success and failure for plants operating in Canada.

Canadian firms oriented solely toward the domestic market will have to overcome significant adjustment problems to remain competitive and take advantage of the same opportunities. The proximity and availability of timely customer service and product reliability will become even more important in meeting customer needs.

For further information concerning the subject matter contained in this profile, contact

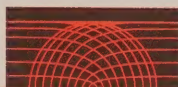
Industrial and Electrical Equipment and Technology Branch
Industry, Science and Technology Canada
Attention: Construction Machinery
235 Queen Street
OTTAWA, Ontario
K1A 0H5
Tel.: (613) 954-3226
Fax: (613) 941-2463

Competitiveness Assessment

Most manufacturers of construction machinery in Canada survived the depressed market of the early 1980s, many by competing successfully in domestic and export markets. The most successful exporters in Canada are those that have concentrated on well-defined market niches, and they are expected to remain internationally competitive despite depressed prices at the bottom of the current business cycle.

In this rapidly changing environment, even rationalized MNEs could benefit from further streamlining. Because of supplier linkages, a loss of any of the major multinational subsidiaries would significantly affect the Canadian industry's performance as a whole. To keep their Canadian plants competitive, the MNEs may need to make additional investments in plant modernization and automation. Some of them have already announced plans to upgrade their plants. Long-term viability of Canadian operations could improve with the location of R&D in Canada due to Canada's tax credits for R&D and commensurate market sensitivities. On the other hand, smaller Canadian-owned producers may undertake more R&D in the United States in order to assist them in entering U.S. markets and facing increased pressure from imports.

The FTA will provide new growth opportunities for existing Canadian exporters of construction machinery.



PRINCIPAL STATISTICS^a

	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991
Establishments	N/A	N/A	N/A	N/A	85	95	110	N/A	N/A	N/A
Employment	N/A	N/A	N/A	N/A	5 000	5 600	6 500	N/A	N/A	N/A
Shipments (\$ millions)	364.0	414.4	520.1	482.3	571.2	637.9	736.8	779.5	798.3	586.3
(constant 1988 \$ millions)	426.0	465.9	555.2	497.8	590.6	653.3	736.8	758.4	757.1	545.6

^aISTC estimates. For complete industry statistics, see *Machinery Industries, Except Electrical Machinery*, Statistics Canada Catalogue No. 42-250, annual (SIC 3192, construction and mining machinery and materials handling equipment industry).

N/A: not available

TRADE STATISTICS

	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988 ^d	1989 ^d	1990 ^d	1991 ^d
Exports ^a (\$ millions)	267.9	305.0	382.8	379.5	415.5	414.5	566.7	477.9	453.3	328.7
(constant 1988 \$ millions)	313.5	342.9	408.6	391.7	429.6	424.5	566.7	464.9	429.9	306.3
Domestic shipments ^b (\$ millions)	96.1	109.4	137.3	102.8	155.7	223.4	170.1	301.6	345.0	257.6
(constant 1988 \$ millions)	112.5	123.0	146.6	106.1	161.0	228.8	170.1	293.5	327.2	239.3
Imports ^c (\$ millions)	604.0	661.8	905.4	1 178.8	1 335.3	1 439.1	1 833.1	1 707.3	1 469.1	1 083.1
(constant 1988 \$ millions)	706.8	744.0	966.5	1 216.8	1 380.5	1 473.9	1 833.1	1 660.8	1 393.3	1 009.4
Canadian market ^b (\$ millions)	700.1	771.2	1 042.7	1 281.6	1 491.0	1 662.5	2 003.2	2 008.9	1 814.1	1 340.7
(constant 1988 \$ millions)	819.3	867.0	1 113.1	1 322.9	1 541.5	1 702.7	2 003.2	1 954.3	1 720.5	1 248.7

^aSee *Exports by Commodity*, Statistics Canada Catalogue No. 65-004, monthly.

^bISTC estimates.

^cSee *Imports by Commodity*, Statistics Canada Catalogue No. 65-007, monthly.

^dIt is important to note that data for 1988 and after are based on the Harmonized Commodity Description and Coding System (HS). Prior to 1988, the shipments, exports and imports data were classified using the Industrial Commodity Classification (ICC), the Export Commodity Classification (XCC) and the Canadian International Trade Classification (CITC), respectively. Although the data are shown as a continuous historical series, users are reminded that HS and previous classifications are not fully compatible. Therefore, changes in the levels for 1988 and after reflect not only changes in shipment, export and import trends, but also changes in the classification systems. It is impossible to assess with any degree of precision the respective contribution of each of these two factors to the total reported changes in these levels.



SOURCES OF IMPORTS^a (% of total value)

	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988 ^b	1989 ^b	1990 ^b	1991 ^b
United States	87	87	80	74	68	72	68	67	68	72
European Community	7	8	11	15	13	15	13	13	12	12
Asia	4	4	8	10	18	12	14	15	15	12
Other	2	1	1	1	1	1	5	5	5	4

^aSee *Imports by Commodity*, Statistics Canada Catalogue No. 65-007, monthly.

^bAlthough the data are shown as a continuous historical series, users are reminded that HS and previous classifications are not fully compatible. Therefore, changes in the levels for 1988 and after reflect not only changes in import trends, but also changes in the classification systems.

DESTINATIONS OF EXPORTS^a (% of total value)

	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988 ^b	1989 ^b	1990 ^b	1991 ^b
United States	62	74	81	86	78	80	76	75	68	67
European Community	5	7	3	4	5	7	6	7	8	7
Asia	6	5	3	1	7	3	3	3	8	9
Other	27	14	13	9	10	10	15	15	16	17

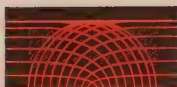
^aSee *Exports by Commodity*, Statistics Canada Catalogue No. 65-004, monthly.

^bAlthough the data are shown as a continuous historical series, users are reminded that HS and previous classifications are not fully compatible. Therefore, changes in the levels for 1988 and after reflect not only changes in export trends, but also changes in the classification systems.

REGIONAL DISTRIBUTION^a (average over the period 1986 to 1988)

	Atlantic	Quebec	Ontario	Prairies	British Columbia
Establishments (% of total)	4	14	59	11	12
Employment (% of total)	1	11	70	9	9
Shipments (% of total)	7	7	70	6	10

^aISTC estimates.



MAJOR MANUFACTURING FIRMS

Name	Country of ownership	Location of major plants
Champion Road Machinery Limited	United States	Goderich, Ontario
Cypress Equipment Co. Limited	Canada	Delta, British Columbia
Komdresco Canada Inc.	United States/Japan	Candiac, Quebec
Lovat Tunnel Equipment Inc.	Canada	Rexdale, Ontario
Thomas Equipment Ltd.	Canada	Centreville, New Brunswick
VME Equipment of Canada Ltd.	United States	St. Thomas, Ontario

INDUSTRY ASSOCIATION

Canadian Association of Equipment Distributors
P.O. Box 3307, Station C
OTTAWA, Ontario
K1Y 4J5
Tel.: (613) 722-4711
Fax: (613) 722-0099

Printed on paper containing recycled fibres.





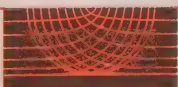
Imprimé sur du papier contenant des fibres recyclées.

ASSOCIATION DE L'INDUSTRIE

Association canadienne de distributeurs d'équipement
C.P. 3307, Succursale C
OTTAWA (Ontario)
K1Y 4J5
Tél. : (613) 722-4711
Télécopieur : (613) 722-0099

Nom	Pays	Emplacement des principaux établissements
Champion Road Machinery Limited	Etats-Unis	Goderich (Ontario)
Cypress Equipment Co. Limited	Canada	Delta (Colombie-Britannique)
Komdresco Canada Inc.	Etats-Unis/Japon	Candiac (Québec)
Lovat Tunnel Equipment Inc.	Canada	Rexdale (Ontario)
Thomas Equipment Ltd.	Canada	Centreville (Nouveau-Brunswick)
VME Equipment of Canada Ltd.	Etats-Unis	St. Thomas (Ontario)

PRINCIPALES SOCIÉTÉS



^aEstimations d'ISTC.

Expéditions (% du total)	7	7	70	6	10
Emploi (% du total)	1	11	70	9	9
Établissements (% du total)	4	14	59	11	12
	Atlantique	Québec	Ontario	Prairies	Colombie-Britannique

RÉPARTITION RÉGIONALE^a (moyenne de la période 1986-1988)

^aVoir *Exportations par marchandise*, n° 65-004 au catalogue de Statistique Canada, mensuel.
 Bien que les données soient présentées comme une série chronologique, nous rappelons que le SH et les codes de classification précédents ne sont pas entièrement compatibles. Ainsi, les données de 1988 et des années ultérieures ne traduisent pas seulement les variations des tendances des exportations, mais aussi le changement de système de classification.

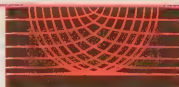
Autres pays	27	14	13	9	10	10	15	15	16	17
Asie	6	5	3	1	7	3	3	3	8	9
Communauté européenne	5	7	3	4	5	7	6	7	8	7
États-Unis	62	74	81	86	78	80	76	75	68	67
	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988 ^b	1989 ^b	1990 ^b	1991 ^b

DESTINATION DES EXPORTATIONS^a (% du total des exportations)

^aVoir *Importations par marchandise*, n° 65-007 au catalogue de Statistique Canada, mensuel.
 Bien que les données soient présentées comme une série chronologique, nous rappelons que le SH et les codes de classification précédents ne sont pas entièrement compatibles. Ainsi, les données de 1988 et des années ultérieures ne traduisent pas seulement les variations des tendances des importations, mais aussi le changement de système de classification.

Autres pays	2	1	1	1	1	1	5	5	5	4
Asie	4	4	8	10	18	12	14	15	15	12
Communauté européenne	7	8	11	15	13	15	13	13	12	12
États-Unis	87	87	80	74	68	72	68	67	68	72
	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988 ^b	1989 ^b	1990 ^b	1991 ^b

PROVENANCE DES IMPORTATIONS^a (% du total des importations)



PRINCIPALES STATISTIQUES^a

	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988 ^d	1989 ^d	1990	1991 ^d
Etablissements	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	85	95	110	n.d.	n.d.	n.d.
Emploi	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	5 000	5 600	6 500	n.d.	n.d.	n.d.
Expéditions (millions de \$)	364,0	414,4	520,1	482,3	571,2	637,9	736,8	779,5	798,3	586,3
(millions de \$ constants de 1988)	426,0	465,9	555,2	497,8	590,6	653,3	736,8	758,4	757,1	545,6

^a Estimations d'ISTC. Pour les données complètes, voir *Industries de la machinerie, saut électrique*, n° 42-250 au catalogue de Statistique Canada, annuel, CTI 3192 (Industrie de la machinerie de construction et d'extraction minière et de l'équipement de maintenance).

n.d. : non disponible

STATISTIQUES COMMERCIALES

	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988 ^d	1989 ^d	1990 ^d	1991 ^d
Exportations ^a (millions de \$)	267,9	305,0	382,8	379,5	415,5	414,5	566,7	477,9	453,3	328,7
(millions de \$ constants de 1988)	313,5	342,9	408,6	391,7	429,6	424,5	566,7	464,9	429,9	306,3
Expéditions intérieures ^b (millions de \$)	96,1	109,4	137,3	102,8	155,7	223,4	170,1	301,6	345,0	257,6
(millions de \$ constants de 1988)	112,5	123,0	146,6	106,1	161,0	228,8	170,1	293,5	327,2	239,3
Importations ^c (millions de \$)	604,0	661,8	905,4	1 178,8	1 335,3	1 439,1	1 833,1	1 707,3	1 469,1	1 083,1
(millions de \$ constants de 1988)	706,8	744,0	966,5	1 216,8	1 380,5	1 473,9	1 833,1	1 660,8	1 393,3	1 009,4
Marché canadien ^b (millions de \$)	700,1	771,2	1 042,7	1 281,6	1 491,0	1 662,5	2 003,2	2 008,9	1 814,1	1 340,7
(millions de \$ constants de 1988)	819,3	867,0	1 113,1	1 322,9	1 541,5	1 702,7	2 003,2	1 954,3	1 720,5	1 248,7

^a Voir *Exportations par marchandise*, n° 65-004 au catalogue de Statistique Canada, mensuel.

^b Estimations d'ISTC.

^c Voir *Importations par marchandise*, n° 65-007 au catalogue de Statistique Canada, mensuel.

Il importe de noter que les données de 1988 et des années ultérieures se fondent sur le Système harmonisé de désignation et de codification des marchandises (SH). Avant 1988, les données sur les expéditions, les exportations et les importations étaient classifiées selon la Classification des produits industriels (CPI), la Classification des marchandises d'exportation (CME), et le Code de la classification canadienne pour le commerce international (CCCI), respectivement. Bien que les données soient présentées comme une série chronologique, nous rappelons que le SH et les codes de classification précédents ne sont pas entièrement compatibles. Ainsi, les données de 1988 et des années ultérieures ne traduisent pas seulement les variations des tendances des importations, des expéditions et des exportations, mais aussi le changement de système de classification. Il est donc impossible d'évaluer avec précision la part respective de chacun de ces facteurs dans les totaux de ces années.

L'ALE fournira de nouvelles possibilités d'expansion aux exportateurs canadiens de matériel de construction. Les sociétés axées exclusivement sur le marché intérieur devront surmonter de sérieuses difficultés d'adaptation pour rester compétitives et profiter des mêmes avantages. En outre, les entreprises de ce secteur devront, plus que jamais, être en mesure d'offrir rapidement un excellent service après-vente et de garantir la fiabilité de leurs produits pour répondre aux besoins de la clientèle.

Pour plus de renseignements sur ce dossier,
s'adresser à la

Direction générale du matériel et des procédés industriels
et électriques

Industrie, Sciences et Technologie Canada

Objet : Matériel de construction

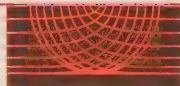
235, rue Queen

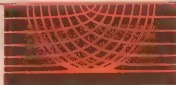
OTTAWA (Ontario)

K1A 0H5

Tél. : (613) 954-3226

Télocopieur : (613) 941-2463





L'ALENA prolonge de deux ans l'utilisation des régimes de rembourquement à l'exportation des droits d'entrée, reportant à 1996 la date d'élimination prévue par l'ALE. Ce régime fera ensuite place à un système de rembournement permanent. L'élimination des tarifs canadiens sur le matériel de construction pourra provoquer des difficultés d'adaptation pour les entreprises axées exclusivement sur le marché intérieur. Ces entreprises devront modifier leur orientation et envisager le marché nord-américain dans son ensemble, s'employant à établir aux États-Unis des réseaux de vente, de distribution et de services. En raison de l'intensification de la compétitivité internationale, les entreprises en activité tant au Canada qu'aux États-Unis sont portées à évaluer fréquemment le rendement de leurs usines, à modifier leurs mandats de production, à effectuer des changements au chapitre du volume et de la nature de la production et, dans certains cas, à fermer des usines ou à agrandir leurs installations. Pour toutes ces raisons, la compétitivité par la modernisation fera toute la différence entre le succès et l'échec pour les entreprises installées au Canada.

Évaluation de la compétitivité

La majorité des entreprises canadiennes de ce secteur est sortie indemne de la récession du début des années 1980, et plusieurs d'entre elles ont réussi à soutenir la concurrence sur les marchés intérieur et extérieur. Les exportateurs canadiens les plus prospères sont ceux qui ont exploité un créneau bien défini du marché; ils devraient rester compétitifs sur le plan international malgré la baisse des prix causée par le ralentissement de l'activité économique.

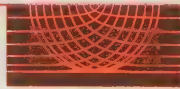
Compte tenu des changements qui bouleversent le climat économique, même les multinationales dont la production est rationalisée pourraient l'être davantage. En raison des liens établis avec les fournisseurs, la fermeture de toute grande filiale d'une société multinationale pourrait toucher l'ensemble de cette industrie au Canada. Pour maintenir la compétitivité de leurs filiales canadiennes, les multinationales pourraient être appelées à investir davantage dans la modernisation et l'automatisation de leurs usines; déjà, plusieurs de ces entreprises ont annoncé leur intention d'agir ainsi. Ces sociétés pourraient accroître la rentabilité à long terme de leurs opérations au Canada en profitant de l'instabilité du marché et des crédits d'impôt pour y installer leurs laboratoires de R.-D. En revanche, les entreprises canadiennes de moindre calibre devront augmenter leurs travaux de R.-D. aux États-Unis pour percevoir sur ce marché et faire face aux pressions de plus en plus grandes exercées par les importations.

frontale et les décapuses. Pour faire face à la concurrence japonaise et aux coûts élevés du fer et de l'acier ainsi que de la main-d'œuvre en Amérique du Nord, les multinationales américaines ont dû ouvrir des installations plus rentables dans des pays nouvellement industrialisés, tel le Brésil. Plusieurs multinationales se sont associées à d'autres importants constructeurs dans des entreprises en participation pour la production de quelques modèles standard dont la construction d'excavatrices. Les sociétés Komatsu du Japon et Dresser Industries des États-Unis ont formé une entreprise en participation pour l'usinage et la commercialisation de matériel de construction dans tout l'hémisphère occidental, leur permettant ainsi de dominer ce marché en Amérique du Nord. La société Caterpillar a conclu des accords à long terme avec Mitsubishi pour la construction d'excavatrices au Japon; pour leur part, les sociétés John Deere et Hitachi ont conclu des ententes similaires pour des excavatrices et des chargeuses montées sur roues.

Les entreprises canadiennes actives sur les marchés d'exportation prévoient bénéficier des retombées de l'ALE, surtout celles qui exploitent un créneau bien défini du marché et qui ont établi un réseau de vente et de distribution aux États-Unis. L'ALE et l'ALENA pourraient encourager les constructeurs d'outre-mer à s'établir au Canada pour répondre à la demande du marché nord-américain et bénéficier du système tarifaire y étant en vigueur.

Le 12 août 1992, le Canada, le Mexique et les États-Unis s'entendaient sur le contenu de l'ALENA. Lorsqu'il aura été ratifié par chacun des trois pays, cet accord entrera en vigueur le 1^{er} janvier 1994 et permettra d'abolir graduellement les tarifs sur les exportations canadiennes destinées au Mexique. La majorité d'entre eux seront éliminés en dix ans, les autres en quinze ans. L'ALENA abolira également la plupart des conditions d'octroi de licences d'importations mexicaines et élargira l'accès aux principaux marchés publics du gouvernement mexicain. Il rendra les procédures douanières plus rationnelles, plus précises et moins sujettes à une interprétation unilatérale. Enfin, la politique du Mexique en matière d'investissements sera libéralisée, ce qui ouvrira la porte aux investisseurs canadiens.

Des articles supplémentaires de l'ALENA libéraliseront le commerce dans des domaines comme le transport par voie de terre et d'autres secteurs de services. L'ALENA est le premier accord commercial comportant des dispositions visant la protection des droits à la propriété intellectuelle. Il clarifie aussi les règlements touchant le contenu nord-américain et empêche les autorités américaines et canadiennes en matière d'énergie de briser leurs contrats. L'entente améliore les mécanismes de règlement des différends contenus dans l'ALE et réduit le recours aux normes en tant qu'obstacles au commerce.



Les multinationales qui ont imposé à leurs filiales cana-

diennes des mandats de production se sont engagées à investir largement dans des techniques de pointe, permettant ainsi aux usines canadiennes de demeurer concurrentielles grâce à une plus grande productivité et à une meilleure qualité des produits. Les constructeurs canadiens qui ont aussi cherché à intégrer la nouvelle technologie devaient en retirer les mêmes avantages. Toutefois, la majorité des entreprises axées exclu-

sivement sur le marché intérieur, y compris les usines qui n'ont pas reçu de mandat de production précis de leur société mère, n'a pas été en mesure de faire d'importantes mises de fonds; leur position a donc été affaiblie par rapport à celle de leurs concurrentes de plus fort calibre. En outre, elles ne peuvent réaliser d'économies d'échelle, car elles doivent fabri-

quer des lots très restreints. L'ouverture au marché américain devrait permettre aux entreprises canadiennes d'investir suffisamment dans les biens d'équipement pour réduire leur prix de revient.

Le rythme de l'évolution technologique n'a pas eu d'effet marqué sur la mise au point de produits sur ce marché parvenu à maturité. Les changements apportés aux techniques de production ont subi l'influence de facteurs récents, comme la réduction des dimensions des machines et l'usage de commandes électroniques très complexes, mais plus sûres et conviviales.

Les entreprises canadiennes axées sur l'exportation mènent généralement des travaux de R.-D. au Canada. Toutefois, à des fins de rationalisation, les filiales de multinationales américaines ne reçoivent qu'un mandat de production au Canada et y effectuent rarement des travaux de R.-D.

Évolution du milieu

La récession de 1990-1991 a resserré la concurrence au chapitre des prix et a incité toutes les parties intéressées du réseau de distribution à redoubler d'efforts pour réduire leurs stocks et leur engagement financier. Ainsi, les marges de profit brut des constructeurs nord-américains, qui ont toujours été de l'ordre de 16 à 17 %, n'étaient plus que de 4 % au début des années 1990. Les conséquences de la récession pour l'industrie dépendront de la rapidité de la reprise économique; toutefois, la demande mondiale de matériel de construction devrait se maintenir ou connaître une légère augmentation au cours des prochaines années.

En raison des économies d'échelle réalisées grâce à l'adoption des plus récentes techniques de production, les entreprises japonaises continuent à augmenter leur part du marché pour certains types de matériel, comme les pelles hydrauliques de taille moyenne, les chargeuses à benne

d'américanisation des achats avantageant les fournisseurs

locaux constitue une barrière sérieuse au chapitre des achats publics. En outre, les constructeurs éprouvent souvent de la difficulté à obtenir les certificats d'homologation exigés pour vendre leurs nouveaux produits en Europe, alors qu'au Japon, les normes de sécurité étant très complexes, l'étude des dossiers entraîne d'importants délais. La limite actuelle prévue par le Code des marchés publics relatif à l'Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce (GATT), que doivent respecter les gouvernements du Canada et des États-Unis avant de s'adresser à des fournisseurs étrangers, a été abaissée pour les fournisseurs américains et canadiens, passant de 171 000 \$ US à l'équivalent canadien de 25 000 \$ US.

Le Programme de remise sur les machines et le *Décret de remise sur les chargeuses à benne frontale sur pneus* sont deux initiatives fédérales touchant cette industrie. En vertu du Programme, des tarifs sont levés sur le matériel importé comparable à celui construit au Canada, alors que le matériel qu'on ne peut se procurer au Canada entre en franchise. En vertu de l'application progressive des dispositions prévues par l'ALC — et peut-être aussi par l'Accord de libre-échange nord-américain (ALENA), dont il est question à la section

Évolution du milieu — ce programme n'aura plus les mêmes répercussions sur le commerce canado-américain. Cependant, les remises de droits continueront à s'appliquer

aux importations en provenance de pays tiers. Le décret précité a permis à plusieurs constructeurs de ce secteur et à leur société mère de rationaliser leur production. Tous les constructeurs de chargeuses qui s'en sont prévus ont pu expédier leur matériel en franchise, en tout ou en partie. Ce décret, qui a favorisé la rationalisation avant l'entrée en vigueur de l'ALC, a donné lieu à une amélioration marquée sur le plan de la compétitivité. Toutefois, comme il a été souligné plus haut, l'élimination des tarifs prévue par l'ALC, à compter du 1^{er} janvier 1993, rend ce décret caduc.

Facteurs technologiques

Les techniques de production ne cessent d'évoluer et font de plus en plus appel à l'informatique pour la conception, la production et la coordination à tous les niveaux d'activité. Aussi les entreprises canadiennes adoptent-elles les méthodes suivantes : la conception et la fabrication assistées par ordinateur, une meilleure maintenance des matériaux dans les usines; l'introduction de la technologie de production à structure cellulaire, centralisant opérations, pièces et montages de même type; et la fabrication intégrée par ordinateur, permettant à l'entreprise de rationaliser les opérations pour coordonner les activités entre les divers ateliers et établir les calendriers de production.

Forces et faiblesses

Facteurs structurels

La fiabilité, les prix, l'accès au marché international ainsi que la disponibilité des pièces, des matériaux et de la main-d'œuvre, sont les principaux facteurs de compétitivité dans l'industrie du matériel de construction. De plus en plus, la fiabilité, telle que définie par les temps morts requis pour les réparations et l'entretien, motive le choix au moment de l'achat de matériel; celui-ci doit être de qualité supérieure pour assurer la réussite des projets de grande envergure en temps opportun.

Le prix est également un facteur important sur ce marché. Les exportateurs canadiens sont bien implantés sur le marché nord-américain, en raison de leur spécialisation. Grâce à l'exploitation de créneaux bien définis ou à la rationalisation de leur production, leur volume de production est suffisamment élevé pour maintenir leurs prix de revient et demeurer concurrentiels sur les marchés mondiaux.

Par contre, ne pouvant réaliser d'économies d'échelle, les entreprises axées exclusivement sur le marché canadien sont sérieusement désavantagées. De plus, la R-D, la commercialisation et le financement relèvent généralement de la société mère, constituant ainsi un autre obstacle pour l'industrie canadienne.

Autre facteur contraignant pour cette industrie au Canada : les transmissions et certains essentiels et coûteux, comme les moteurs, aucune entreprise canadienne. Tous les constructeurs, petits et grands, doivent importer ces composantes, qui peuvent représenter la moitié de la valeur d'une machine. Toutefois, plusieurs composantes de qualité supérieure, comme les cylindres hydrauliques en acier, les contrepoids, les flèches, les godets et la plupart des pièces usinées en métal, sont vendues à des prix concurrentiels par des entreprises canadiennes.

Facteurs liés au commerce

Le tarif préférentiel général imposé par le Canada sur le matériel de construction provenant de pays nouvellement industrialisés est de 2,5 %, alors que le tarif de la nation la plus favorisée s'établit à 9,2 %. Ce dernier est nettement supérieur aux tarifs levés sur les machines canadiennes vendues aux États-Unis (2,5 à 3 %), dans les pays de la CE (6,5 %) ou au Japon (3 à 5 %). En vertu de l'ALC, en vigueur depuis le 1^{er} janvier 1989, les tarifs imposés par le Canada sur le matériel de construction provenant des États-Unis (1,8 % en 1992) ont été éliminés, en cinq étapes annuelles égales, se terminant le 1^{er} janvier 1993. Certaines barrières non douanières influent également sur le commerce dans ce secteur. Aux États-Unis, la politique

rapidement que les expéditions effectuées par les constructeurs canadiens (26 %).

Même si la récession de 1981-1982 ne s'est pas traduite au Canada par de nombreuses fermetures d'usines dans ce secteur, elle a modifié la façon de traiter les affaires. En effet, cette industrie connaît depuis lors une vive concurrence au chapitre des prix, chaque entreprise s'efforçant de conserver sa part du marché. Les prix du matériel de construction ont été coupés en raison de l'augmentation des rabais octroyés par les constructeurs et de la valeur de reprise élevée accordée par les détaillants. De plus, contrairement à leur habitude avant la récession, fournisseurs et détaillants ont cherché à réduire leurs stocks et ont pris d'autres dispositions pour s'adapter à un marché plus compétitif.

Le rendement de cette industrie s'est encore amélioré, grâce aux activités d'un petit nombre d'entreprises qui ne consistent qu'un seul produit, et à la rationalisation de la production de certaines filiales de sociétés multinationales. Les exportations, en pourcentage des expéditions, sont passées de moins de 28 % en 1973 à environ 74 % en 1983, pour baisser à 56 % en 1991. Durant la récession aux États-Unis et ailleurs, les exportations ont considérablement diminué, tombant de 453,3 millions de dollars en 1990 à 328,7 millions en 1991. Dans ce secteur, la force de la capacité canadienne provient de la production de matériel de terrassement monté sur pneus, six des dix plus grands constructeurs étant spécialisés dans ce domaine.

Depuis 1982, en raison du phénomène de « globalisation » caractérisant ce marché très concurrentiel et du nombre sans cesse croissant d'entreprises faisant appel à des fournisseurs d'outre-mer dont la production est rationnalisée et la gamme de produits très réduite, les constructeurs européens et japonais ont augmenté leurs exportations vers le Canada; en 1991, ils détenaient près de 12 % du marché canadien.

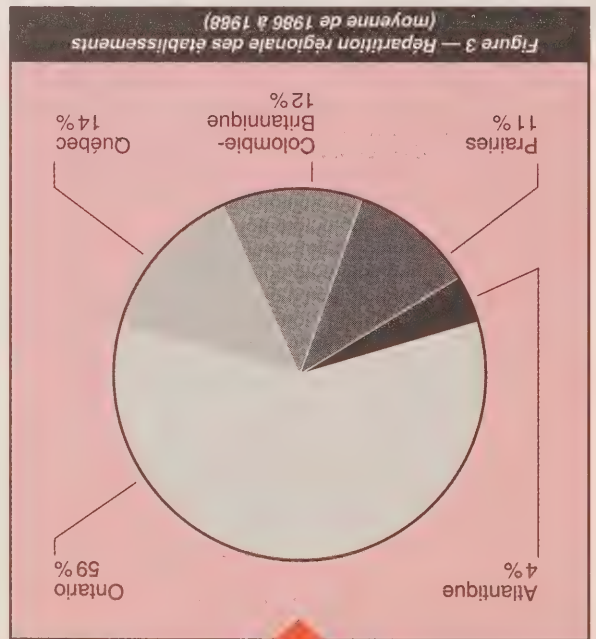
Cependant, la diminution de la part du marché canadien détenue par les États-Unis reflète en partie la tendance des fabricants américains à produire leur matériel à l'étranger en vertu d'entreprises en participation (tel, John Deere et Hitachi au Japon), ou par leurs propres filiales d'outre-mer (comme Caterpillar en Grande-Bretagne). En 1988, dans le sud de l'Ontario, les constructeurs ont commencé à subir les premiers effets de la pénurie de main-d'œuvre spécialisée, tels les soudeurs, sans qu'il s'agisse toutefois d'un problème grave. De fait, le récent ralentissement dans l'industrie de l'automobile ayant entraîné une plus grande disponibilité de la main-d'œuvre spécialisée, la situation semble être sous contrôle.

Les constructeurs canadiens de charpentes à benne frontale peuvent profiter du *Décret de remise sur les charpentes à benne frontale sur pneus*. Depuis son entrée en vigueur en 1980, ce décret vise à encourager la construction de certains modèles de charpentes à benne frontale dans les usines canadiennes pour répondre aux besoins des marchés intérieur et extérieur. En se conformant à certaines normes de production et à la règle d'origine, ces entreprises peuvent importer en franchise d'autres modèles de charpentes. À compter du 1^{er} janvier 1993, l'Accord de libre-échange entre le Canada et les États-Unis (ALE) permettra la circulation en franchise entre les deux pays de toutes les charpentes à benne frontale construites en Amérique du Nord, éliminant ainsi l'application des dispositions du Décret.

Au Canada, les importations de machines complètes, principalement des pelles hydrauliques, des charpentes à benne frontale et des charpentes-pelleteuses, représentent plus de 90 % du marché. Les pièces, y compris celles pour les machines de fabrication canadienne, constituent environ 30 % des importations de ce secteur. Même si, en 1991, 72 % de toutes les importations provenaient des États-Unis, surtout d'entreprises ayant des installations au Canada, les constructeurs de la Communauté européenne (CE) et ceux du Japon ont réalisé d'importantes percées sur le marché canadien, depuis le milieu des années 1980.

Rendement

Les entreprises canadiennes ont maintenu leur part du marché intérieur entre 15 et 20 % au cours des années 1970, grâce à la demande de plus en plus forte de matériel de terrassement polyvalent monté sur pneus, secteur où dominent les constructeurs canadiens. En outre, le gouvernement fédéral ayant réduit les droits imposés sur les pièces, les constructeurs canadiens de charpentes à benne frontale sur pneus ont conservé le même taux de productivité, et ce, même aux pires moments de la récession de 1981-1982. À l'exception d'une diminution enregistrée en 1985, les expéditions de ce secteur ont augmenté, en monnaie à valeur constante, de 426 millions de dollars en 1982 à 758,4 millions en 1989, suivant en cela le cycle de l'activité économique. En 1990, les expéditions sont demeurées stables, mais ont chuté à 545,6 millions en 1991. De 1983 à 1988, la part de ce secteur sur le marché intérieur a baissé, passant de 14 % à environ 8 %. En 1988, la production attribuable à l'application des dispositions du décret susmentionné représentait environ 34 % des expéditions intérieures, 39 % des exportations et 8 % des importations. En 1991, ce secteur, avec 19 % du marché intérieur, a connu un redressement : les exportations (46 %) et les importations (45 %) ont diminué plus



Des différences marquées distinguent ces sociétés dans leur façon de traiter les affaires. En effet, la production de 90 d'entre elles est destinée au marché intérieur. Il s'agit de PME employant de 8 à 60 personnes, servant un marché circonscrit à une région géographique et se faisant concurrence au chapitre des pièces et du service après-vente. Font partie de ce groupe des usines de propriété étrangère qui n'ont pas entrepris de rationaliser leur production, et des constructeurs canadiens d'équipement et de pièces qui répondent à la demande du marché intérieur, mais qui ne sont pas particulièrement actifs sur les marchés d'exportation.

La production d'un autre groupe de 20 entreprises, assurant près de 90 % des expéditions de ce secteur, est destinée surtout aux marchés d'exportation et, grâce à une plus grande spécialisation, occupe des créneaux précis du marché, c'est le cas notamment pour les niveleuses, les asphaltieuses et les charpentes à direction à glissement. Ces entreprises exportatrices, dont 50 % appartiennent à des intérêts étrangers, comptent trois filiales canadiennes de sociétés multinationales. En 1991, 67 % des exportations canadiennes étaient destinées aux États-Unis. Le Canada a su s'implanter sur le marché très concurrentiel des États-Unis, malgré la percée faite sur ce marché par les constructeurs japonais comme Komatsu, qui produit des tracteurs à chenilles et des niveleuses. À elle seule, cette société, qui n'occupait en 1980 qu'une part minime du marché américain, accaparait 8 % de ce marché en 1988; notons qu'en 1990, les entreprises canadiennes de ce secteur en détenaient 5 % seulement.

Cette industrie se caractérise par une forte concentration, tant sur le plan de la propriété que de la situation géographique. Les 10 établissements les plus importants assurent jusqu'à 75 % du volume total des expéditions; 59 % des entreprises sont établis en Ontario, 14 % au Québec, 12 % en Colombie-Britannique, 11 % dans les Prairies et 4 % dans les provinces de l'Atlantique (figure 3).

En 1988, ce secteur d'activité comptait environ 110 entreprises, employant directement quelque 6 500 personnes. (Le 12 juillet 1991, la société Caterpillar fermait son usine de Brampton, où travaillaient 380 personnes et, en septembre 1992, VME Equipment of Canada annonçait pour juin 1993 la fermeture de son usine de St. Thomas, en Ontario.) En 1990, les expéditions de cette industrie s'élevaient à 798,3 millions en dollars courants, les exportations à 453,3 millions, et les importations à 1 469,1 millions (voir la figure 2 pour les valeurs en dollars constants de 1988). En raison de la récente récession, les expéditions auraient chuté, en 1991, à 586,3 millions, les exportations à 328,7 millions et les importations à 1 083,1 millions. En dollars constants de 1988, par comparaison au dollar courant, les expéditions sont demeurées au même niveau en 1990, pour se chiffrer à 545,6 millions de dollars, l'année suivante, soit une diminution d'environ 28 %.

de construction. les mêmes techniques de production que pour le matériel routes et les égouts. Quelques entreprises fabriquent aussi du matériel d'exploitation forestière en utilisant sensiblement

Figure 2 — Total des expéditions, des importations et des exportations

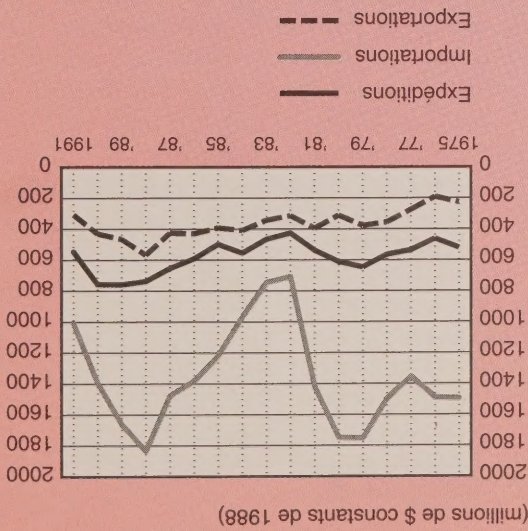
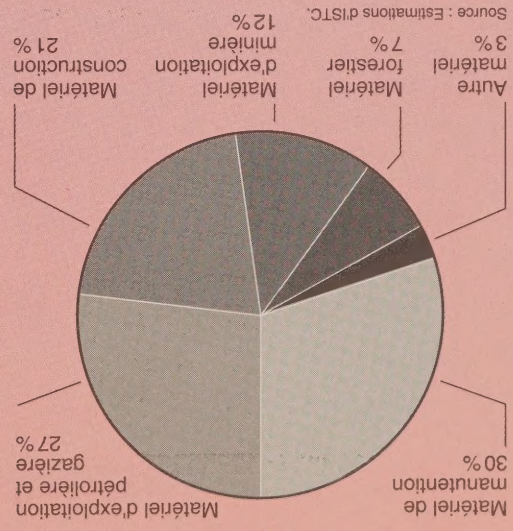


Figure 1 — Répartition des expéditions selon la CTI 3192, 1991



L'industrie canadienne du matériel de construction, qui comprend quatre sous-secteurs, regroupe les entreprises spécialisées dans la fabrication de véhicules sur roues à fort tonnage et de pièces servant à l'excavation, à la construction des routes et au transport routier. Le sous-secteur le plus important, avec 90 % de la production intérieure, regroupe les constructeurs de machines employées pour les travaux de terrassement tels les bouteurs et les niveleuses, les chargeuses et les excavatrices. Les trois autres sous-secteurs englobent les constructeurs de machines servant à l'asphaltage et à l'entretien des routes; les machines utilisées dans la fabrication du béton, notamment les bétonnières, les vibropondeuses et les usines à béton; et, enfin, l'équipement de voirie, tels les rouleaux compresseurs. Ces sous-secteurs représentent respectivement 5, 3 et 2 % du marché canadien. Les véhicules à usage particulier comme les camions servant au transport du ciment, faisant l'objet du profil *Véhicules à usages spéciaux*, ne sont pas compris dans les données utilisées ici.

Les constructeurs de machinerie légère et ceux de machinerie lourde comptent parmi les entreprises de ces quatre sous-secteurs. Les premiers répondent généralement aux besoins du marché de la construction domiciliaire et les seconds, à celui de la construction commerciale, comprenant notamment l'aménagement de l'infrastructure publique tels les

Structure

Structure et rendement

MATÉRIEL DE CONSTRUCTION

AVANT-PROPOS

Étant donné l'évolution rapide du commerce international, l'industrie canadienne doit pouvoir soutenir la concurrence si elle veut connaître la croissance et la prospérité. Favoriser l'amélioration du rendement de nos entreprises sur les marchés du monde est un élément fondamental des mandats confiés à l'Industrie, Sciences et Technologie Canada et à Commerce extérieur Canada. Le profil présenté dans ces pages fait partie d'une série de documents grâce auxquels Industrie, Sciences et Technologie Canada procède à l'évaluation sommaire de la position concurrentielle des secteurs industriels canadiens, en tenant compte de la technologie, des ressources humaines et de divers autres facteurs critiques. Les évaluations d'Industrie, Sciences et Technologie Canada et de Commerce extérieur Canada tiennent compte des nouvelles conditions d'accès aux marchés de même que des répercussions de l'Accord de libre-échange entre le Canada et les États-Unis. Pour préparer ces profils, le Ministère a consulté des représentants du secteur privé.

Veiller à ce que tout le Canada demeure prospère durant l'actuelle décennie et à l'orée du vingt et unième siècle, tel est le défi qui nous sollicite. Ces profils, qui sont conçus comme des documents d'information, seront à la base de discussions solides sur les projections, les stratégies et les approches à adopter dans le monde de l'industrie. La série 1990-1991 constitue une version revue et corrigée de la version parue en 1988-1989. Le gouvernement se chargera de la mise à jour régulière de cette série de documents.

Michael H. Wilson
 Michael H. Wilson
 Ministre de l'Industrie, des Sciences et de la Technologie
 et ministre du Commerce extérieur

Introduction

Au Canada, parmi les entreprises spécialisées dans le matériel de construction, plusieurs fabriquent également ce type de matériel pour d'autres industries. Ainsi, Statistique Canada classe souvent un produit donné selon son utilisation plutôt qu'en fonction de ses caractéristiques et, pour cette raison, les données sur les machines et le matériel ont été regroupées sous le code CTI 31921, Industrie, Sciences et Technologie Canada (ISTC) publie cinq profils fondés sur cette catégorie :

- Matériel d'exploitation minière;
- Matériel d'exploitation pétrolière et gazière;
- Matériel de construction;

En 1991, les expéditions pour l'ensemble des industries faisant partie de la CTI 3192 se chiffraient à 2 841 millions de dollars. La figure 1 montre la répartition des expéditions, par secteur. Le matériel de construction occupe la troisième place, avec 21 % des expéditions.

Les données utilisées dans le présent profil sont tirées des sources propres d'ISTC. Les données statistiques, on a veillé à éviter le double comptage. Le matériel est utilisé ou le service fourni. Lors de l'analyse des données de Statistique Canada selon le secteur dans lequel le Ministère a préparé ces profils en classant les

- Matériel forestier.
- Matériel de maintenance;

Centres de services aux entreprises et Centres de commerce international

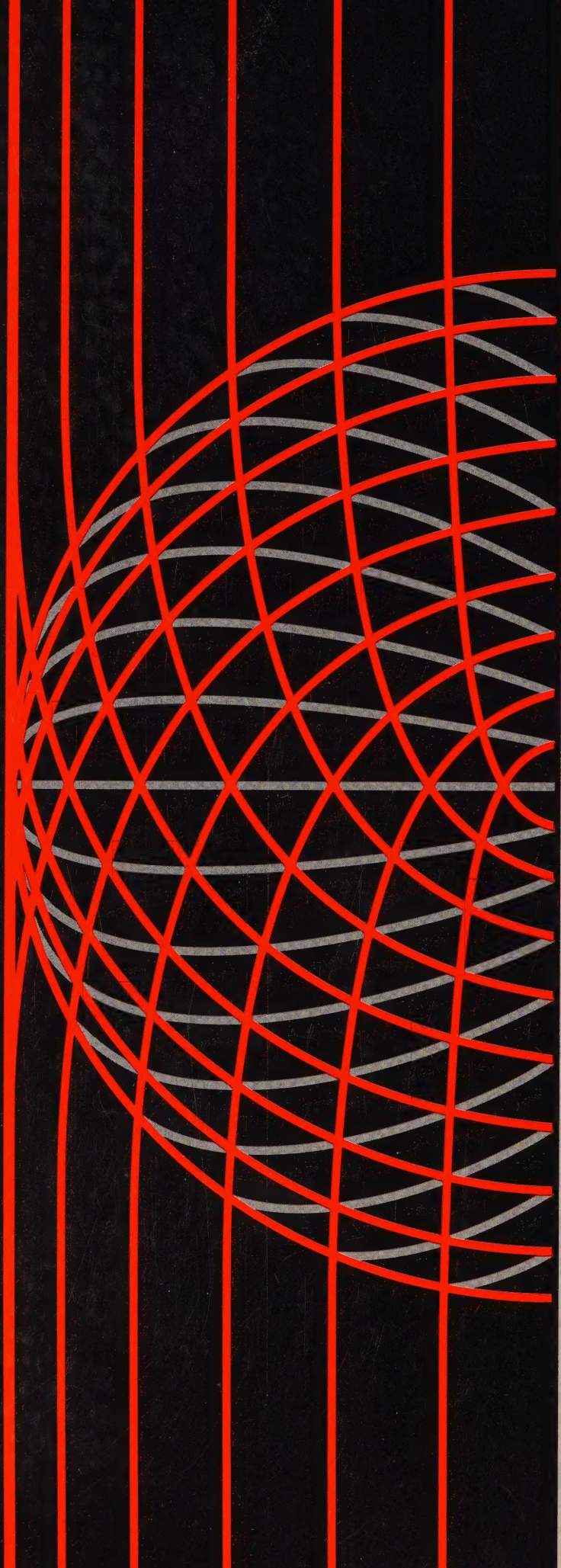
Industrie, Sciences et Technologie Canada (ISTC), et Affaires extérieures et Commerce extérieur Canada (AECCEC) ont mis sur pied des centres d'information dans les bureaux régionaux de tout le pays. Ces centres permettent à la clientèle de se renseigner sur les services, les programmes et les compétences relevant de ces deux ministères. Pour obtenir plus de renseignements, s'adresser à l'un des bureaux énumérés ci-dessous :

Terre-Neuve	Nouveau-Brunswick	Saskatchewan	Yukon
Atlantic Place 215, rue Water, bureau 504 C.P. 8950 ST. JOHN'S (Terre-Neuve)	Place Assomption 770, rue Main, 12 ^e étage C.P. 1210 MONCTON (Nouveau-Brunswick)	S.J. Cohen Building 119, 4 ^e Avenue sud, bureau 401 SASKATOON (Saskatchewan)	300, rue Main, bureau 210 WHITEHORSE (Yukon)
Tél. : (709) 772-1STC Tél. : (709) 772-5093	Tél. : (506) 857-1STC Tél. : (506) 851-2384	Tél. : (306) 975-4400 Tél. : (306) 975-5334	Tél. : (403) 667-3921 Tél. : (403) 668-5003
Île-du-Prince-Édouard	Québec	Alberta	Territoires du Nord-Ouest
Confédération Court Mail National Bank Tower 134, rue Kent, bureau 400 C.P. 1115 CHARLOTTETOWN (Île-du-Prince-Édouard)	800, Tour de la place Victoria, bureau 3800 C.P. 247 MONTREAL (Québec)	Place du Canada 9700, avenue Jasper, bureau 540 EDMONTON (Alberta)	Precambrian Building 10 ^e étage Sac postal 6100 YELLOWKNIFE (Territoires du Nord-Ouest)
Tél. : (902) 566-7400 Tél. : (902) 566-7450	Tél. : (514) 283-8185 Tél. : (514) 283-3302	Tél. : (403) 495-1STC Tél. : (403) 495-4507	Tél. : (403) 920-8568 Tél. : (403) 873-6228
Nouvelle-Écosse	Ontario	Colombie-Britannique	Administration centrale d'ISTC
Central Guaranty Trust Tower 1801, rue Hollis, 5 ^e étage C.P. 940, succursale M HALIFAX (Nouvelle-Écosse)	Dominion Public Building 1, rue Front ouest, 4 ^e étage TORONTO (Ontario)	Scotia Tower 650, rue Georgia ouest, bureau 900 VANCOUVER (Colombie-Britannique)	Edifice C.D. Howe 235, rue Queen 1 ^{er} étage, Tour est OTTAWA (Ontario)
Tél. : (902) 426-1STC Tél. : (902) 426-2624	Tél. : (416) 973-1STC Tél. : (416) 973-8714	Tél. : (604) 666-0266 Tél. : (604) 666-0277	Tél. : (613) 952-1STC Tél. : (613) 957-7942
Manitoba	Manitoba	Manitoba	Administration centrale d'AECCEC
Newport Centre 330, avenue Portage, 8 ^e étage C.P. 981 WINNIPEG (Manitoba)	R3C 2V2 Tél. : (204) 983-1STC Tél. : (204) 983-2187	K1A 0H5 OTTAWA (Ontario)	Edifice Lester B. Pearson 125, promenade Sussex OTTAWA (Ontario)
Tél. : (613) 954-4500 Tél. : (613) 954-4499	Tél. : (613) 954-5716 Tél. : (613) 952-9620	Tél. : (613) 993-6435 Tél. : (613) 996-9709	Tél. : (613) 993-6435 Tél. : (613) 996-9709

Pour obtenir une publication d'ISTC ou d'AECCEC, s'adresser au Centre de services aux entreprises ou au Centre de commerce international le plus proche. Pour en obtenir plusieurs exemplaires, s'adresser à :

Demandes de publications

Canada



Matériel de construction

